



Transkript zur Sendung:

AK071 Menschen beeinflussen-Teil 1: Einfluss versus Manipulation

Heute und in den nächsten Sendungen geht es um das spannende Thema:
„Die Beeinflussung von Menschen mittels Kommunikation.“

Mittels Kommunikation deshalb, da es

1. das Leitthema meiner Podcasts ist und
2. weil es darüber hinaus natürlich noch eine ganze Reihe anderer - nicht-kommunikative Möglichkeiten gibt, Menschen dazu zu bringen, etwas Bestimmtes zu tun, z.B. jemanden mit einem Hammer auf den Finger zu schlagen, damit er schreit oder ihn zu kitzeln, um ihn zum Lachen zu bringen. Aber lasst uns bei den kommunikativen Möglichkeiten der Beeinflussung bleiben.

Was hat dieses Thema an sich, dass so viele Menschen ein recht gespaltenes Verhältnis dazu haben?

Jeder von uns spürt, dass wir nicht umhin können, jeden Tag viele Menschen dazu zu bewegen, bestimmte Dinge zu tun.

Wenn ich darüber nachdenke, dann habe ich heute schon eine Vielzahl von Menschen beeinflusst, d.h. dazu bewegt, etwas Bestimmtes zu tun:

- * Meine mittlere Tochter, den Frühstückstisch abzuräumen.
- * Meinen Sohn habe ich dazu gebracht, auf Grund des Wetters, eine Jacke mit in die Schule zu nehmen.
- * Einen Interessenten dazu bewegt, sich für meinen NLP-Practitioner-Kurs im Frühjahr anzumelden und eben gerade....
- * ... die Verkäuferin beim Edeka-Markt dazu gebracht, mir ein Fleischkäse-Brötchen zu machen, wobei letztere Intervention nicht ganz so funktioniert hat, wie ich mir das vorgestellt habe, denn der Fleischkäse war dicker als das umliegende Brötchen, was nicht ganz so mein Fall ist.

Ihr seht, andere Menschen beeinflussen ist e-i-g-e-n-t-l-i-c-h unser täglich Brot.

Ja, ich mag fast sogar im besten Sinne von Paul Watzlawick behaupten:

Man kann nicht nicht beeinflussen!... denn allein dadurch, dass Du meine Worte jetzt hörst, könnte es sein, dass Du auf Gedanken und Ideen kommst, die Du vielleicht ohne meinen Podcast nicht gehabt hättest.

Einerseits ist also das Beeinflussen von Menschen, oder lasst es mich einmal deutlicher sagen „Das Einwirken auf das Denken, Fühlen oder Verhalten anderer Menschen“ etwas völlig Normales und Alltägliches - und zwar nicht nur für Profi-Beeinflusser, wie Werber, Politiker oder Diplomaten, sondern für jeden von uns.

Und nicht nur das: Die meisten von uns investieren sogar eine Menge Geld und Zeit, um zu lernen, wie man Menschen besser beeinflusst.

Manager besuchen Führungskräfte-seminare, Lehrer beschäftigen sich mit Methoden der Gruppendynamik, Redner trainieren ihre rhetorischen und dialektischen Fertigkeiten und Eltern wälzen Bücher darüber, wie sie ihren pubertierenden Nachwuchs wieder auf die Spur bekommen.



Transkript zur Sendung:

AK071 Menschen beeinflussen-Teil 1: Einfluss versus Manipulation

Und doch stellen sich Menschen selbst und ... auch mir die Frage: **Ist das wirklich legitim und rechtens?** Meist liegt der Grund dieser Frage darin, dass wir für uns noch nicht völlig klar darüber geworden sind, was Einfluss, Macht oder gar negative Manipulation bedeutet.

Was ist der Unterschied zwischen Macht und Einfluss?

Wann wird Einfluss manipulativ?

Milton H. Erickson, ein Grossmeister der Kommunikation und Begründer der modernen Hypnotherapie hat dazu einmal folgendes gesagt:

„Man hat mir vorgeworfen, Menschen zu manipulieren, worauf ich antworte: Jede Mutter manipuliert ihr Baby, wenn sie möchte dass es überlebt. Und jedes Mal, wenn du einkaufen gehst, manipulierst du den Angestellten, deinen Anweisungen zu folgen. Und wenn du ins Restaurant gehst, manipulierst du den Kellner. Und der lehrer in der Schule manipulierte dich, damit du lesen und schreiben lernst. Das Leben ist eine einzige große Manipulation.“ (aus Lehrgeschichten, S. 223)

Damit schüttet Mr. Erickson Öl in mein Feuer der Aussage: *„Jeder Mensch beeinflusst sich selbst und andere Menschen - ob er will oder nicht.“*

Die Frage ist doch vielmehr, mit welcher Intention er das tut - zum Guten oder Schlechten des anderen?

Das wiederum könnte den Vorwurf gegenüber z.B. NLP-Techniken im Keim ersticken, sie seien manipulativ“. **Denn es liegt nicht im Wesen einer Methode, einer Technik, manipulieren zu können. Erst durch ihre Anwendung durch Menschen bekommt sie ihre Wirkung.**

Was veranlasst nun Menschen, sich Gedanken zu über Einfluss und Manipulation zu machen?

Hier fallen mir spontan folgende Gründe ein:

1. Die Angst, selbst von anderen unbemerkt zum eigenen Nachteil beeinflusst zu werden.

Dieses Argument kann ich sehr gut nachvollziehen, denn wer will schon gerne manipuliert werden.

Oder vielleicht doch?

Wenn sich meine Frau sehr geschickt Mühe gibt, mich dazu zu manipulieren, mit ihr ins Kino zu gehen ... bin ich nicht zwangsläufig traurig darüber, sondern ihr sogar dankbar für den tollen Abend.

Aber ... Spaß beiseite: Natürlich mag ich es nicht besonders, von einem geschickten Manipulator zu meinem Nachteil beeinflusst zu werden und dann z.B. plötzlich mit einer Gesamtausgabe der Encyclopedia Britannica an der Haustür zu stehen.

Dagegen schützt übrigens am besten die Kenntnis darüber, wie man Menschen gekonnt beeinflusst. Spätestens seit der Lektüre von Robert Cialdinis Buch „Die Kunst des Überzeugens“ muss ich jedes Mal grinsen, wenn ein cleverer Verkäufer versucht, mir



Transkript zur Sendung:

AK071 Menschen beeinflussen-Teil 1: Einfluss versus Manipulation

geschickt etwas aufzuschwätzen, was ich gar nicht haben will. Dazu gibt es übrigens schon ein paar Podcasts von mir - das Anti-Manipulationstraining

2. Die Angst, Einfluss auf andere Menschen auszuüben und dafür die Verantwortung zu tragen.

Puhh, das scheint etwas schwerer zu wiegen. Dazu zwei Beispiele: Nehmen wir einmal an, ich beeinflusse meinen 10-jährigen Sohn dazu, auf eine bestimmte Schule zu gehen (... was übrigens gerade geschehen ist) und in 8 Jahren kommt er zu mir und beklagt sich bitterlich darüber, dass ich ihm mit dieser Entscheidung das Leben versaut hätte. Da werde wohl oder übel ich die Verantwortung tragen müssen, wie ich das zusammen mit meiner Frau für jede Einflussnahme auf unsere drei Kinder tue - solange sie noch nicht volljährig sind.

Mein 2. Beispiel: Aufgrund eines Coaching trifft ein Klient von mir die Entscheidung, seinen Job zu kündigen und sich selbstständig zu machen, worauf ihm seine Frau die Freundschaft kündigt und auszieht.

Wer trägt nun die Verantwortung für was? Ich fühle mich als Coach sehr wohl in der Verantwortung, bei einem Entscheidungs-Coaching alle denkbaren Szenarien mit meinem Coach durchzuspielen und ihn auf mögliche Konsequenzen seiner Entscheidung hinzuweisen. Und ... da ich niemals Entscheidungen für meine Coachees treffen kann, das können diese nur selbst - fühle ich mich in diesem fiktiven Fall eben **nicht** verantwortlich für die Trennung von seiner Frau.

Grundsätzlich bin ich jedoch davon überzeugt, dass **mit wachsender Einflussnahme auf die Welt automatisch auch der Grad der Verantwortung steigt** - aber den ... hat man auch wenn man seine Einflussmöglichkeiten nicht nutzt, oder?

Anfangs sagte ich, dass die ambivalenten Gefühle zum Thema „Beeinflussung von Menschen“ auch daher rühren, dass man für sich noch **nicht klar definiert hat, wo positive Beeinflussung aufhört und böse, negative Manipulation anfängt.**

Dazu vielleicht noch ein paar Ideen, die ich von Prof. Dr. Linker habe, der sich ausführlich mit diesem Thema beschäftigt hat.

Die Kreise der Beeinflussung

Stell Dir dazu einfach einige konzentrische Kreise vor.... wir beginnen mit dem äussersten Kreis und du fragst Dich bitte auf unserer Reise durch die Kreise selbst, **wann d.h. bei welchem Kreis für Dich negative Manipulation beginnt.**

1. Kreis: Manipulation ist....

wenn ich im weitesten Sinne bei anderen Menschen eine Veränderung bewirke.

Falls das bereits für Dich manipulativ wäre, dann müsstest Du ab sofort jede Begegnung mit anderen Menschen meiden, denn allein Deine Anwesenheit bewirkt Gedanken und Gefühle bei den Menschen um Dich herum, die diese wahrscheinlich



Transkript zur Sendung:

AK071 Menschen beeinflussen-Teil 1: Einfluss versus Manipulation

nicht hätten, wenn Du nicht da wärst.

2. Kreis: **Manipulation ist...**

wenn ich diese Veränderung zielbewusst beabsichtige.

Falls hier für Dich Manipulation beginnen würde, dürftest Du keine Witze mehr erzählen, denn damit beabsichtigen Menschen sehr bewusst eine Zustandveränderung in Richtung Lachen. Auch Bitten an andere Menschen wären dann negativ manipulativ, denn auch damit beabsichtigst Du ja eine bewusste Veränderung der derzeitigen Gefühle, Gedanken oder Verhalten eines anderen Menschen.

3. Kreis: **Manipulation ist...**

wenn ich bei anderen Menschen zielbewusst und absichtlich eine Veränderung bewirke, die zu meinem Vorteil ist.

Na, das ist die Bitte, mich in der Schlange an der Supermarktkasse nach vorne zu lassen, weil ich es eilig habe, ja auch, oder?

Und nicht alles, was zu meinem Vorteil ist, ist automatisch zu Nachteil eines anderen Menschen?!

4. Kreis: **Manipulation ist...**

wenn ich zielbewusst eine Veränderung zu meinem Vorteil bewirke und der andere stimmt nur deshalb zu, weil ich ihm vorsätzlich einige Konsequenzen dazu vorenthalte.

Ich verschweige ihm also mit bloßer Absicht die Folgen seines Tuns.

Ahhhh, beginnt vielleicht hier das negative Manipulieren? ... wenn ich den anderen dazu bringe, etwas zu tun, was der gar nicht tun würde, wenn er wüsste, was ihm bevorsteht?

Vielleicht - vielleicht aber auch - noch nicht?

Denn wenn ich z.B. meinem Junior erzählt hätte, welche Konsequenzen ein regelmässiger Besuch seines Jiu-Jitsu -Training u.u. für ihn haben, z.B. sich Überwinden, auch wenn man Null Bock aufs Training hat oder diverse Prellungen und blutige Nasen... dann hätte er wahrscheinlich damals vor 3 Jahren gesagt:

„Papa, lass mal gut sein, das ist nix für mich.“

Wie viele Eltern, Lehrer oder Trainer lassen Ihre Kinder, Schüler oder Teilnehmer bewusst in Unkenntnis, um z.B. den Lernerfolg zu steigern oder um schlichtweg eine Überforderung zu vermeiden.

Kann man also generell sagen, dass hier negative Manipulation beginnt?

5. und letzter Kreis: **Manipulation ist..**

wenn ich bewusst und absichtlich eine Veränderung zu meinem Vorteil bewirke, den anderen absichtlich in Unkenntnis über alle Konsequenzen lasse ... weil dies mir zum Nachteil gereichen würde.

Sorry, hierzu ist mir wirklich kein positives Beispiel mehr eingefallen, was vielleicht nichts anderes heisst: Das ist auch für mich negativ manipulativ.

Auch wenn dieses Thema heute nicht ganz einfach war, halte ich es für wichtig, mit Euch, die sich mit Themen wie NLP & Kommunikation beschäftigen, einmal angesprochen zu haben und zwar bevor wir uns in den nächsten Sendungen mit Methoden und Techniken



Transkript zur Sendung:

AK071 Menschen beeinflussen-Teil 1: Einfluss versus Manipulation

der Beeinflussung befassen werde.

Und falls ich mit der heutigen Sendung bmehr Fragen aufgeworfen als beantwortet habe, dann ... habe ich mein Ziel erreicht, denn letztendlich steht nirgends die entgültige Wahrheit darüber, wo positive Beeinflussung von Menschen aufhört und negative Manipulation beginnt.

Dies zu entscheiden bleibt jedem einzelnen überlassen, ganz im Sinne von Heinz von Foerster, der einmal schrieb:

*"Das ist das Amüsante an den **prinzipiell unentscheidbaren Fragen**; dass es eben keinen Formalismus, keinen Zwang, gibt, der mich zwingt, diese Frage in dieser oder jener Form zu beantworten. Mit dieser prinzipiellen Unentscheidbarkeit ist ein Raum der Freiheit geöffnet, in dem du jetzt entscheiden kannst. Das heißt, prinzipiell unentscheidbare Fragen können nur wir entscheiden, indem wir sagen: Ich möchte diese Entscheidung wählen, denn ich habe die Freiheit, hier zu wählen, was ich will."*

In diesem Sinne wünsche ich Euch bis zur nächsten Sendung viel Einfluss auf Euer Leben und die Welt um Euch herum.

Tschüss und Servus

Euer Hans-Jürgen

PS. Ich freue mich auf jedes konstruktive Feedback - entweder per mail an hjw@dasabenteuerleben.de oder auch auf unserer Facebook-Fanpage <http://www.facebook.com/AbenteuerLeben>